



PERSÖNLICHER WERTBERICHT · 22. JULI 2026

Reihenendhaus Ahornweg 12 · 70736 Fellbach

Erstellt für: Familie Muster · Anlass: Verkaufsüberlegung in den nächsten 6-12 Monaten

IHRE WERTSPANNE (MARKTWERT-EINSCHÄTZUNG)

585.000 – 645.000 €

Mittlerer Ansatz: 615.000 € · entspricht 4.660 €/m² Wohnfläche

132 m²

WOHNFLÄCHE

5 Zimmer

REIHENENDHAUS

1987

BAUJAHR

240 m²

GRUNDSTÜCK

Gepflegt

ZUSTAND

B (78)

ENERGIEKLASSE*

*Angenommener Wert für dieses Muster. Im echten Bericht werden die Pflichtangaben aus Ihrem Energieausweis wörtlich übernommen (§ 87 GEG).

Wie wir auf Ihre Wertspanne kommen

Grundlage ist das Vergleichswertverfahren: Was haben ähnliche Häuser in Ihrer direkten Umgebung tatsächlich erzielt? Wir haben 6 relevante Vergleichsobjekte aus Fellbach und angrenzenden Lagen herangezogen (Verkäufe der letzten 18 Monate, anonymisiert).

VERGLEICHSOBJEKT	WOHNFLÄCHE	BAUJAHR	ZUSTAND	PREIS/M²
REH Fellbach-Süd · 400 m entfernt	128 m²	1985	gepflegt	4.590 €
REH Fellbach-Mitte · 900 m	141 m²	1990	gepflegt	4.710 €
RMH Fellbach-Süd · 600 m	119 m²	1988	renoviert	4.980 €
REH Schmiden · 2,1 km	135 m²	1983	teilsaniert	4.380 €
DHH Oeffingen · 3,4 km	148 m²	1992	gepflegt	4.820 €
RMH Bad Cannstatt · 4,0 km	124 m²	1986	gepflegt	4.750 €
Ihr Objekt · Ahornweg 12	132 m²	1987	gepflegt	≈ 4.430 - 4.890 €

Einordnung Ihrer Spanne (€/m²)



Warum eine Spanne und keine Punktzahl? Ein einzelner Betrag täuscht Genauigkeit vor, die vor einer Besichtigung niemand haben kann. Die Spanne zeigt ehrlich, wo Ihr Haus je nach Ausstattungsdetails, Modernisierungsstand und Verhandlungsverlauf landen wird. Die obere Hälfte der Spanne ist erreichbar — Abschnitt 3 zeigt, wie.

Ihre Lage: was sie wert ist

Fellbach gehört zu den nachgefragtesten Wohnlagen im Rems-Murr-Kreis — die Nähe zu Stuttgart bei deutlich ruhigerem Wohnumfeld trägt Ihre Bewertung spürbar. Für Ihre konkrete Mikrolage haben wir folgende Faktoren gewichtet:

Das stützt Ihren Wert

- + S-Bahn Fellbach (S2/S3) in 12 Gehminuten**
Direktverbindung Stuttgart Hbf in 11 Min — Pendler-Gold.
- + Grundschule & Kita unter 600 m**
Zieht genau die Käufergruppe an, die Reihenendhäuser sucht.
- + Endhaus-Lage mit Südwest-Garten**
Nachmittagssonne + nur ein direkter Nachbar — klarer Aufschlag gegenüber Mittelhäusern.
- + Nahversorgung fußläufig**
Supermarkt, Bäcker, Apotheke unter 8 Gehminuten.

Das begrenzt ihn (ehrlich gesagt)

- Heizung von 2003**
Käufer kalkulieren einen Tausch ein — das drückt Verhandlungen um 15-25 T€, wenn es unkommentiert bleibt.
- Bäder aus den 90ern**
Funktional, aber sichtbar gealtert. Käufer sehen Renovierungsbedarf.
- Straßenparken**
Kein eigener Stellplatz auf dem Grundstück — im Viertel üblich, aber ein Minuspunkt im Exposé-Vergleich.

Unsere Ehrlichkeits-Regel: Jeder Minuspunkt in diesem Bericht würde einem Käufer bei der Besichtigung ohnehin auffallen. Wer ihn vorher kennt und aktiv anspricht, verhandelt aus der stärkeren Position — wer ihn versteckt, verliert beim Notar.

Drei Hebel für die obere Spanne

Sie müssen nicht sanieren, um gut zu verkaufen. Diese drei Maßnahmen haben im Verhältnis von Aufwand zu Wirkung die beste Bilanz:

- 1 Heizungsfrage aktiv beantworten (Aufwand: ein Termin)**
Holen Sie vor dem Verkauf ein Angebot für den Heizungstausch ein und legen Sie es dem Exposé bei. Ein konkreter Betrag (z.B. 18.500 €) beendet die Fantasie-Abschläge der Käufer — die kalkulieren sonst mit 30.000 €.
- 2 Bäder kosmetisch auffrischen (Budget: 2.000–4.000 €)**
Neue Armaturen, Silikonfugen, moderne Spiegel und Beleuchtung — kein Umbau. Der erste Eindruck bei der Besichtigung entscheidet über die Verhandlungszone, und Bäder werden überproportional bewertet.
- 3 Südwest-Garten inszenieren (Aufwand: ein Wochenende)**
Ihr stärkstes Alleinstellungsmerkmal gegenüber jedem Mittelhaus im Viertel. Aufgeräumt, bepflanzt und bei Nachmittagslicht fotografiert wird er zum Titelbild des Exposés.

Wie es weitergeht — nur wenn Sie möchten

Wenn Sie über einen Verkauf nachdenken, besprechen wir diesen Bericht gern bei Ihnen vor Ort und präzisieren die Spanne nach einer Besichtigung — kostenlos und unverbindlich.

Michael Steinacker

• 0711 00000000 • kontakt@steinacker-demo.example

Rechtlicher Hinweis: Dieser Bericht ist eine marktorientierte Ersteinschätzung auf Basis der von Ihnen gemachten Angaben und öffentlich verfügbarer Marktdaten. Er ist **kein Verkehrswertgutachten** im Sinne des § 194 BauGB / der ImmoWertV und ersetzt ein solches nicht. Alle Angaben ohne Gewähr. — **Dies ist ein MUSTER mit fiktivem Objekt und fiktiven Vergleichsdaten**, erstellt zur Demonstration des Berichtsformats. Analyse-System: OsAI (osai.solutions), KI-unterstützt erstellt.